

ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE LA EVOLUCION DE LOS INTERESES PROFESIONALES DESDE SEGUNDO DE BUP A COU

por CARMEN PRADA GARCIA
Universidad Complutense de Madrid

I. Contexto del estudio

Hasta donde alcanzan nuestros conocimientos, el tema del desarrollo y estabilidad de los intereses profesionales, no se ha acometido en España más que por vía *subjetiva*: preguntando la propia opinión de los sujetos sobre cuándo había surgido en ellos su actual interés profesional, y las vicisitudes de su elección, o el grado de convicción que manifestaban poseer en cuanto a la permanencia de su actual elección. Por ello, creímos necesario abordar el tema de la evolución de los intereses profesionales de un modo más objetivo, analizando, mediante las pruebas estadísticas pertinentes, la relación existente entre los intereses explorados en una muestra de alumnos de segundo de BUP, que fueron posteriormente reexaminados cuando se hallaban cursando el COU.

Los más relevantes investigadores actuales del área vocacional (Super, Crites, Holland, Roe, Lúvicas Martínez y Secadas en España) se muestran más preocupados por elaborar una teoría del desarrollo profesional, que por el estudio específico de los intereses profesionales. Ahora bien, este amplio enfoque en la investigación vocacional, sólo ha sido posible después de cuatro décadas (1920-1960) de minuciosa investigación, en su mayor parte norteamericana, sobre la naturaleza de los intereses profesionales, y su relación con variables de índole *ambiental* (organización social y sistema de valores dominante, lugar de residencia, clase social, grupo de pares, entorno familiar), *personal* (aptitudes, motivación, valores, personalidad) o *genética* (sexo, herencia); además de estudiar su grado de estabilidad o desarrollo a lo largo del tiempo.

En relación a este último tipo de estudios, en los que se inscribe nuestra investigación, pudimos extraer las siguientes conclusiones:

1.^a Los intereses inventariados [1] medidos por el inventario de Strong, se revelan como cualidades psicológicas muy estables, ya a partir de los 15 o 16 años; si bien los proporcionados por el Registro de Kuder exigen cautela a estas edades, proporcionando bases para una orientación general, más que para una profesión precisa.

2.^a Aunque la permanencia de las pautas de intereses medidas por el Strong, constituye la regla más que la excepción a partir de los 15 o 16 años, existe en todos los estudios un cierto contingente de sujetos, cuyos perfiles sucesivos de intereses guardan poca relación entre sí. Todavía no se han llegado a identificar las variables que pueden influir en la mayor o menor estabilidad de las pautas de intereses: Ni los cambios de experiencias, ni la madurez de intereses que mide el Strong, ni el nivel intelectual, ni el rendimiento escolar o la clase social, son factores que distinguen a los sujetos cuyas pautas de intereses se mantienen estables, de aquellos otros cuyos perfiles arrojan bajas correlaciones. Se ha apuntado a que los intereses más *definidos* (fuertes y rechazados) y *congruentes* entre sí, se mantienen más establemente.

3.^a La estabilidad de los intereses inventariados, al igual que la de los intereses expresados [2], aumenta cuanto más avanzada es la edad de que se parte y menor el lapso de tiempo considerado en el estudio. Pero una vez que los sujetos han alcanzado un *status* más o menos adulto, especialmente tras los diversos períodos de escolaridad, las probabilidades de cambio son escasas. Existe cierta controversia en torno a la utilidad del empleo de los dos tipos de intereses —inventariados y expresados— en la práctica orientadora: A pesar de la afirmación de Super acerca de que los intereses expresados han sido decepcionantes en cuanto a su fiabilidad y capacidad de proporcionar indicaciones estables [3]; otros investigadores como Dolliver, Crites [4], o los mismos resultados del Proyecto Talento, igualan la validez predictiva de los intereses expresados a la de los inventariados: es decir, el preguntar simplemente al joven “qué quiere ser”, puede ser, cuando menos, tan buen pronosticador como las respuestas subjetivas estimadas objetivamente que suponen los intereses inventariados.

En esta investigación nos ha guiado un pronóstico tan teórico como práctico —si es que cabe la distinción—. *Teórico*, porque se ha pretendido comprobar hasta qué punto se reproducen en una muestra española, los resultados que investigaciones lejanas nos ofrecen; y aportar algunos datos que nos permitan evaluar objetivamente el desarrollo de los intereses profesionales, en los dos últimos años de enseñanza secundaria. *Práctico*, porque se trataba de ver si se pueden predecir con aceptable seguridad los intereses profesionales de los muchachos de COU, a partir de los que manifestaron dos años antes; con las consiguientes implicaciones que ello tiene de cara a una orientación realista y consciente.

Las principales cuestiones a las que se pretendió dar respuesta, giran en torno a dos ejes principales: 1.^º) El grado de estabilidad de los intereses inventariados; 2.^º) El grado de estabilidad de los intereses expresados o elecciones: denominamos de este modo las respuestas que dan los sujetos cuando se les pregunta “qué carrera o profesión piensan llevar a cabo”.

En lo que se refiere a los intereses *inventariados*, nos planteamos discernir: 1) si a nivel grupal se muestran como características estables; 2) si hay áreas de intereses (científicos, económicos, literarios, etc) que se mantienen más estables que otras; 3) si hay áreas cuya intensidad aumenta o disminuye; 4) si se dan diferencias importantes entre los sujetos, en cuanto al grado de relación que mantienen sus perfiles de intereses sucesivos; 5) si la clase social (media y media-alta) afecta diferencialmente los resultados que conciernen a las cuestiones anteriores.

En cuanto a los intereses *expresados*, tratamos de ver los porcentajes de sujetos que: 1) mantienen en COU la misma *elección ocupacional específica*, esto es: cuando un sujeto responde en segundo de BUP que piensa hacer, pongamos, Magisterio, y responde en COU de idéntico modo; 2) mantienen una elección *similar*, caracterizada por el mantenimiento en el mismo *campo* y *nivel* de actividades, por ejemplo: un sujeto que en segundo de BUP exprese su intención de hacer Farmacia, y en COU Medicina, se ha mantenido en un mismo campo o área de actividades (biológicas), y el nivel de formación que requieren ambas profesiones es de índole superior; 3) cambian de campo y/o nivel profesional; 4) se muestran indecisos en segundo de BUP y/o en COU. Finalmente, si la clase social (media y media-alta) afecta a los resultados que se obtengan en los apartados anteriores.

Por último, comparamos el valor predictivo de los intereses inventariados y expresados.

*II. Metodología**1. Muestreo*

La muestra estudiada se compone de 322 estudiantes varones que, de un total de 508 que habían sido examinados en segundo de BUP por motivos de mera exploración psicotécnica, continuaban en COU en los mismos centros, pudiendo así ser reexaminados. El criterio adoptado en la selección de la muestra fue el de disponibilidad de información o muestreo *incidental*, con las consiguientes limitaciones de generalización de resultados que ello nos impone. Los datos fueron facilitados por el Gabinete de Orientación Psicopedagógica CALPA [5], y se ha extraído información de *todos* los sujetos cuyos datos hacían posible una investigación longitudinal sobre la evolución de sus intereses profesionales, esto es, que fueron explorados con idénticos instrumentos de medida, y en idénticos intervalos de tiempo.

Los 322 sujetos que componen la muestra, se han extraído del modo siguiente:

Tabla I

Extracción, fechas de aplicación y número de sujetos de los grupos que integran la muestra

| Centro | N | 1. ^a aplic. | 2. ^a aplic. | Intervalo |
|---------------------|-----|------------------------------------|------------------------|-----------------|
| "Maravillas" Madrid | 126 | 26, 9, 1977 (2. ^o BUP) | 5, 10, 1979 (COU) | 2 años, 9 días |
| "Maravillas" Madrid | 124 | 26, 9, 1978 (2. ^o BUP) | 10, 10, 1980 (COU) | 2 años, 14 días |
| "Gran Vía" Zaragoza | 72 | 17, 10, 1978 (2. ^o BUP) | 6, 10, 1980 (COU) | 2 años, 11 días |
| | 322 | | | |

250 pertenecen al colegio madrileño de los Hermanos de La Salle "Nuestra Señora de las Maravillas", situado en el barrio de "El Viso". Las notas más destacadas de este centro son, además de su carácter confesional y privado, la alta extracción social de su alumnado, que se inscribe en una clase media-alta, y la ausencia de coeducación excepto en el nivel de COU. De estos 250 alumnos, 126 pertenecen a la promoción de 1979, y 124 a la siguiente promoción. Los 72 sujetos que completan la muestra, son alumnos del colegio "Gran Vía" de Zaragoza, igualmente de los Hnos. de La Salle; las características de este centro son, pues, muy similares: carácter confesional, privado, ausencia de coeducación hasta COU; pero la extracción social de sus alumnos es más baja, pudiendo integrarse en una clase media. La tabla 2 nos muestra cómo se distribuyen las profesiones paternas —criterio básico de adscripción social en nuestra cultura— de los grupos que componen la muestra. Como podemos deducir de la observación de la tabla 2, la extracción social de los alumnos del colegio madrileño es muy semejante en ambas promociones, ubicándose primordialmente en los estratos sociales más elevados. Por el contrario, el grupo de Zaragoza tiende a situarse en niveles ocupacionales medios:

Ateniéndonos principalmente a las dos categorías superiores, en las que se inscriben alrededor de un 50 por ciento de los alumnos de Madrid, frente a la insignificante proporción en que la muestra de Zaragoza se halla representada; y a las categorías artesanales y de servicios, que no incluyen más que un caso en la muestra de Madrid, frente a la considerable proporción de la muestra de Zaragoza, hemos ubicado a los alumnos del colegio de Madrid en una clase media-alta, y a los de Zaragoza en una clase media.

Tabla 2

*Ocupaciones de los padres de los alumnos
que componen la muestra*

| Profesión del padre | 1. ^a promoción (Madrid) | 2. ^a promoción (Madrid) | Zaragoza |
|--|---------------------------------------|---------------------------------------|----------|
| Directivos y Altos cargos de la Admnón en la Empresa Pública y Privada | 8,73% | 4,84% | 1,39% |
| Ocupaciones Profesionales de nivel Superior | 47,62% | 44,35% | 6,94% |
| Ocupaciones Profesionales de nivel medio | 8,73% | 9,68% | 9,72% |
| Profesionales de la Industria y Comercio..... | 15,87% | 15,32% | 18,06% |
| Profesionales de las Fuerzas Ar- madas | 5,56% | 8,06% | 2,78% |
| Empresarios Agrícolas y Ganade- ros | 0,79% | 0,81% | 22,22% |
| Ocupaciones de Oficina y Ventas | 8,73% | 11,30% | 22,22% |
| Artesanos y Trabajadores Califi- cados | 0,00% | 0,00% | 16,66% |
| Servicios | 0,79% | 0,00% | 15,28% |
| Fallecidos | 3,18% | 5,64% | 1,39% |
| | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

A continuación, la tabla 3 nos muestra los datos concernientes a las edades de los sujetos, en el momento de las dos aplicaciones. La edad fue requerida en años y meses, en los que nos hemos basado para hacer los cálculos.

Tabla 3

Media y desviación típica de las edades de la muestra

| Submuestra | Media edades 2. ^a BUP | Media edades COU | D. S. Edades |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------|--------------|
| 1. ^a promoción (Madrid) | 15 años, 5 meses | 17 años, 5 meses | 6 meses |
| 2. ^a promoción (Madrid) | 15 años, 5 meses | 17 años, 5 meses | 5,5 meses |
| Zaragoza | 15 años, 4 meses | 17 años, 4 meses | 4 meses |

ESTUDIO EXPLORATIVO SOBRE LA EVOLUCION DE LOS INTERESES 115

Un dato que merece ser tenido en cuenta en toda investigación longitudinal, es el de la *mortalidad experimental* o pérdida no controlada de sujetos que, habiendo sido examinados en la primera ocasión, no se encuentran disponibles en el *retest*. Esta pérdida de sujetos introduce un *sesgo* en la muestra considerada, al impedirnos tener en cuenta los datos de aquéllos que, por una u otra razón, no fueron reexaminados; en nuestro caso, por no hallarse ya en los mismos centros. La tabla 4 nos muestra la pérdida no controlada de sujetos que tuvo lugar en nuestra muestra.

Tabla 4
"Mortalidad experimental" de la muestra

| Submuestra | N total 2.º BUP | N total COU | N perdido | % |
|------------------------------|--------------------|----------------|--------------|--------|
| 1.ª promoción (Madrid) | 197 | 126 | 71 | 36 % |
| 2.ª promoción (Madrid) | 181 | 124 | 57 | 31,5% |
| 1.ª y 2.ª promoción (Madrid) | 378 | 250 | 128 | 33,86% |
| Zaragoza | 130 | 72 | 58 | 44,6 % |
| Totales | 508 | 322 | 186 | 36,6 % |

2. Instrumentos de exploración

Los datos que se utilizan en este estudio, proceden de dos fuentes de información: 1) Encuesta, y 2) Cuestionario de Intereses Profesionales IOTA, en su forma A, adaptada por el Gabinete CALPA.

2.1. Encuesta

A través de este medio, hemos obtenido los datos relativos a: 1) La edad de cada sujeto, en años y meses; 2) La profesión paterna; 3) Las elecciones profesionales o intereses expresados, formulando en segundo de BUP y en COU la siguiente pregunta, en idénticos términos: "¿Cuál es la carrera o profesión que piensas llevar a cabo?". Esta pregunta NO trata de explorar las *preferencias*: si así fuera, se formularía aproximadamente como "¿Qué carrera o profesión es la que más te gusta?"; tampoco trata de obtener *aspiraciones*, en cuyo caso, se hubiera podido plantear como "¿Qué carrera o profesión seguirías si *nada* (ni tus aptitudes, medios económicos o presiones familiares) te lo impidiera?"; sino que la pregunta de la encuesta trata de obtener información sobre la profesión específica a la que el sujeto, por unas u otras razones, se siente abocado: por ello, las respuestas han sido conceptualizadas como *elecciones*. Estas distinciones no son superfluas, puesto que, según se plantee la pregunta, las respuestas pueden ser muy distintas; el que concuerden más o menos dependerá de múltiples factores personales: recursos socio-económicos o aptitudinales, madurez profesional del sujeto, etc.

El hecho de que la encuesta administrada a la muestra no fuera aplicada con la finalidad de realizar este estudio, es la causa de que, para los alumnos de la segunda promoción del colegio de Madrid (N = 124), no se hubiera reparado en plantear la pregunta de modo diferente en segundo de BUP y en COU; por lo tanto, estos 124 alumnos hubieron de ser eliminados de los análisis sobre la estabilidad de los intereses expresados, al no ser comparables las respuestas ofrecidas por los mismos en uno y otro curso.

2.2. Cuestionario de Intereses Profesionales IOTA-A

El test IOTA en su forma A, adaptada por el gabinete CALPA, consta de 200 *items* o proposiciones referentes a diversas actividades, sin aparente conexión con profesiones concretas, ante las que el sujeto debe marcar su posición, enjuiciando cada una de ellas como "muy desagradable", "desagradable", "neutral", "agradable" o "muy agradable". Las 200 proposiciones cubren diez áreas de intereses: Teóricos, científicos, literarios, artísticos, técnicos, económicos, administrativos, directivos o políticos, sociales y religiosos; cada una de las cuales consta de 20 proposiciones destinadas a medirla del siguiente modo: Si un sujeto responde a una de ellas, calificándola de *muy desagradable*, esta respuesta se valora con 1 punto; si la califica de *desagradable*, se valora con 2 puntos; como *neutral* recibe 3 puntos; como *agradable*, 4 puntos; y como *muy agradable*, recibe 5 puntos. De manera que, sumando las puntuaciones de los 20 *items* que comprende cada área, se obtiene una medida del grado de interés del sujeto por esa área en cuestión, que será mayor, cuanto mayor sea la puntuación obtenida. Así se obtiene una puntuación directa para cada área de intereses, con la que hemos trabajado.

El criterio adoptado en la selección de este test ha sido el mismo que para la muestra: la disponibilidad de información; y el principal problema al que nos enfrentamos utilizándolo en este estudio es el no disponer de datos acerca de su fiabilidad, lo cual condicionará algunas de nuestras conclusiones a los futuros datos técnicos que sobre este test se ofrezcan.

3. Limitaciones del estudio

Las limitaciones de generalización de resultados que nos impone el criterio adoptado en la elección de la muestra, y la carencia de datos técnicos del instrumento que mide los intereses inventariados, señalan las deficiencias de este estudio. La presente investigación se ha planteado como un estudio *piloto* que nos permitiera: 1) Introducirnos en un campo que merece ser abordado en España, atisbando más de cerca al alcance del tema, sus posibilidades y dificultades; 2) Aportar los resultados obtenidos a los orientadores que actualmente vienen empleando el cuestionario de intereses utilizado, y la encuesta sobre las elecciones profesionales, con la población de alumnos de la que forma parte la muestra estudiada; y 3) Facilitar el comienzo de nuevas investigaciones, más amplias en sus propósitos, con muestras más numerosas y representativas de los distintos medios (de edad, nivel educativo, socio-económico, sexual y geográfico) españoles, y con instrumentos cuya fiabilidad y validez se hallen bien probadas.

4. Variables de la investigación

4.1. Variables dependientes

Las variables dependientes consideradas en este estudio se mencionan a continuación:

1.^a) La estabilidad o grado de correlación que mantienen las diversas áreas de intereses profesionales que mide el Cuestionario IOTA-A adaptado por CALPA, en una muestra de alumnos varones, entre segundo de BUP y COU.

2.^a) Los cambios de intensidad en las mismas áreas de intereses, detectados observando la mediana obtenida en cada una de ellas en segundo de BUP, y su mediana correlativa en COU.

3.^a) La estabilidad *intraindividual* de los intereses profesionales. Esta medida se obtiene correlacionando el *perfil* total que cada sujeto obtiene en el cuestionario IOTA, en segundo de BUP, con el que obtiene en COU.

4.^a) La estabilidad de los intereses expresados o elecciones, medida según los porcentajes de sujetos que, ante la pregunta "¿Qué carrera o profesión piensas llevar a cabo?", formulada en idénticos términos en segundo de BUP y COU, mantienen o cambian sus elecciones profesionales del modo señalado en la introducción de este artículo.

4.2. Variables independientes

De entre las variables que pueden afectar los resultados de las variables dependientes, hemos controlado las siguientes:

1.^a) *Edad*, examinando a sujetos cuyas edades eran muy homogéneas y representativas de los niveles educativos considerados (tabla 3).

2.^a) *Nivel educativo*, partiendo de alumnos que se hallaban en un mismo curso.

3.^a) *Intervalo de tiempo transcurrido entre las aplicaciones*, que fue prácticamente idéntico para todos los sujetos (ver tabla 1).

4.^a) *Nivel socio-económico*, únicamente se han controlado dos categorías de esta variable: clase media (grupo de Zaragoza) y clase media-alta (grupo de Madrid).

5.^a) *Sexo*, controlado por exclusión de mujeres en la muestra.

6.^a) *Lugar de residencia*, ha sido muy parcialmente controlado, al no disponer de los datos precisos más que en los colegios citados de Madrid y Zaragoza. En lo que se refiere a la estabilidad de los intereses inventariados, podemos suponer que la falta de un control más adecuado de esta variable, no afectará los resultados, teniendo en cuenta investigaciones previas (Stordahl, 1954). No obstante, en lo que concierne a los intereses expresados, la ausencia de investigaciones que la conecten con el lugar de residencia nos impone limitaciones a la hora de interpretar los resultados.

5. Análisis estadístico

Al haber considerado la clase social como una posible fuente de variación en la permanencia de los intereses, todos los análisis estadísticos se hicieron por separado para cada uno de los grupos sociales. El nivel de confianza impuesto en los análisis fue del 95 por cien para rechazar la hipótesis de nulidad.

Para examinar la estabilidad de los intereses expresados o elecciones, hemos empleado como índice los porcentajes, ya que este tipo de medida nos permitía realizar análisis muy detallados sobre el modo en que los sujetos mantienen, o no mantienen, sus elecciones; al mismo tiempo que facilitaba las comparaciones con otros estudios.

En cuanto al estudio de la estabilidad de los intereses inventariados, el uso de la estadística *no paramétrica* se hacía imperativo, por las siguientes razones: 1.^a) El nivel menos elemental de medida que podemos atribuir a las escalas de intereses es el de rangos u ordenamientos, según la cuantía de las puntuaciones; es decir, no llegan a constituir escalas de intervalos; 2.^a) Aunque podemos admitir *normalidad* en las escalas de intereses, su *linealidad* a lo largo del tiempo no resulta garantizada, como lo ha demostrado la investigación de Van Dusen. Por estas razones, hemos optado por el uso del coeficiente de contingencia de la mediana, y del coeficiente de correlación de rangos de Spearman ("Rho"), que se inscriben en el marco de la estadística no paramétrica.

5.1. Uso del coeficiente de contingencia ("C")

Hemos empleado este coeficiente como índice de la estabilidad *grupal* de las diversas áreas de intereses del cuestionario IOTA-A. El procedimiento seguido en la obtención de los "C" fue el siguiente:

1.^o) Se halló la mediana de cada área de intereses en segundo de BUP, y su mediana correlativa en COU, para cada uno de los dos grupos sociales.

2.^o) Se prepararon veinte tablas similares a la tabla 5: una para cada área de intereses, en cada uno de los grupos sociales.

Tabla 5

*Tabla de Contingencia correspondiente al área de intereses
teóricos de la submuestra de Madrid*

| | | COU | |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | | Por debajo de la Mdna. | Por encima de la Mdna. |
| | | Total [6] | |
| 2. ^a B U P | Por encima de la Mdna. | 40 (A) | 90 (B) |
| | Por debajo de la Mdna. | 79 (C) | 41 (D) |
| | Total | 119 | 131 |

El coeficiente de contingencia admite tablas con cualquier número de categorías. Hubiéramos podido establecer clasificaciones más refinadas, ateniéndonos a los diversos percentiles. Si utilizamos la mediana como único criterio de clasificación se debe a que, para el grupo de Zaragoza (N = 72), una subdivisión en más categorías nos hubiera llevado a obtener frecuencias menores de 5 en algunas casillas, lo cual vuelve poco fiable este coeficiente.

3.^a) Dado que la fórmula del coeficiente de contingencia se basa en la prueba "Ji-cuadrado":

$$C = \sqrt{\frac{\chi^2}{N + \chi^2}}, \text{ procedimos a hacer esta prueba, utilizando la fórmula aplicable a las tablas}$$

"2 x 2" como es nuestro caso: $\chi^2 = \frac{N (AD - BC - N/2)^2}{(A+B)(C+D)(A+C)(B+D)}$. Esta fórmula abrevia los cál-

culos para hallar el "Ji-cuadrado", a la vez que incorpora una corrección por continuidad (N/2), que mejora la aproximación a la distribución de "chi-cuadrado", dándonos una mayor seguridad al realizar las pruebas de significatividad de los "C".

4.^a) Puesto que, en general, el coeficiente de contingencia se acerca más a la unidad para los mismos datos, cuanto más menudo es el agrupamiento; y en nuestro caso el número de categorías empleadas es el mínimo (2x2), debemos tener en cuenta que los "C" que obtengamos expresarán un menor grado de correlación del que se obtendría de haberse podido emplear un mayor número de categorías. En estos casos Garrett [7] propone, y así lo hemos hecho, que se realice una corrección por agrupamiento para interpretar más claramente los "C" obtenidos: dividiendo éstos por el valor máximo que pueden adoptar según el número de categorías empleadas. El valor máximo

$$\text{de "C" se halla con la siguiente ecuación: } C \text{ máx.} = \sqrt{\frac{(1)}{k}}, \text{ donde "k" es el número de ca-}$$

$$\text{tegorías empleadas. En nuestro caso: } C \text{ máx.} = \sqrt{\frac{(2-1)}{2}} = 0,707.$$

5.^a) Las diferencias en los "C" hallados en las diversas áreas, dentro de cada grupo social, hubieron de ser interpretadas, más que comprobadas artísticamente, puesto que no hay pruebas de este tipo aplicables a los "C". Del mismo modo, las diferencias inter-grupo no admiten una comparación más o menos directa: si se tratara de correlaciones "Pearson" (paramétricas), no habría más que

reconvertirlas en "z" para saber si se daban o no diferencias significativas, en las correlaciones mantenidas por ambos grupos; pero como éste no es nuestro caso por razones ya aludidas, debimos utilizar medios menos directos para detectar si los "C" hallados en uno y otro grupo social diferían significativamente. Para ello, fuimos analizando para cada área de intereses en la que aparecía una diferencia correlacional destacable, las diferencias porcentuales de cada una de las casillas (A, B, C, D), y los porcentajes agrupados de las casillas que implicaban cambio (A y D) y estabilidad (B y C).

5.2. *Uso de la mediana*

Las medianas obtenidas para clasificar a los sujetos en las diferentes casillas de las tablas de contingencia, nos sirvieron al mismo tiempo para detectar los cambios de intensidad operados en las diversas áreas de intereses con el paso del tiempo, y las diferencias que pudieran darse en ello según la clase social, analizando estadísticamente las diferencias entre medianas.

Uso del coeficiente de correlación de rangos de Spearman ("Rho")

Todas las medidas que acabamos de mencionar (porcentajes, "C", medianas), se usaron para determinar las tendencias *grupales* a la estabilidad o al cambio en los intereses profesionales. El coeficiente de correlación "Rho", por el contrario, se ha empleado para detectar la estabilidad *intra-individual* de los perfiles de intereses. Esta es la medida tradicional de la similitud entre perfiles, utilizada especialmente en las investigaciones llevadas a cabo con el inventario de Strong. Hoyt considera que éste es el más valioso índice de estabilidad de los intereses (Hoyt, 1960); aunque hemos de precisar con King, que el "Rho" puede no ser la mejor medida para detectar las tendencias grupales en la evolución de los intereses (King, 1957).

No hemos pretendido obtener los 322 "Rhos" que implicaría un análisis exhaustivo de la muestra, sino tan sólo una indicación de qué sucede, cuando se consideran los dos perfiles sucesivos de un sujeto. Así pues, nos limitamos a elegir al azar los protocolos de treinta alumnos del colegio de Madrid, y otros tantos del colegio de Zaragoza; hallando así un total de sesenta "Rhos", que nos habían de permitir observar si se dan diferencias importantes entre los sujetos, en la estabilidad con que mantienen sus pautas de intereses sucesivas.

III. Resultados

1. *Estabilidad grupal de los intereses inventariados*

La tabla 6 nos muestra las correlaciones obtenidas en las áreas del cuestionario de intereses, en términos del "C" obtenido y del "C" corregido por agrupamiento, en los dos grupos sociales:

Los resultados de la tabla 6 (nos atenemos a los "C" corregidos por agrupamiento) nos indican una estabilidad moderada y bastante homogénea en todas las áreas. Teniendo en cuenta el período de transición que supone la adolescencia, y la naturaleza dinámica de las variables examinadas (intereses), puede considerarse que las correlaciones encontradas no son despreciables; aunque no sean lo bastante elevadas como para permitirnos predecir fiablemente los intereses de los alumnos en COU, a partir de los resultados obtenidos por los mismos en segundo de BUP.

Por otra parte, y pensando en una posible escasa fiabilidad de las escalas del cuestionario IOTA, hemos comparado nuestros resultados con los informados por ROSENBERG (1953), que realizó la investigación más cercana a la nuestra, partiendo de una muestra de 177 estudiantes (91 varones y 86 hembras) de 14 años, a quienes examinó con el Registro de KUDER (el inventario que resulta más asimilable al IOTA-A, y cuya fiabilidad se haya bien probada), volviendo a examinarles cuando

Tabla 6

Correlaciones obtenidas por la muestra en las diversas áreas de intereses del Cuestionario IOTA-A, entre segundo de BUP y COU

| Escala | (Madrid) \neq | | (Zaragoza) $\neq\neq$ | |
|-----------------|-----------------|--------------|-----------------------|--------------|
| | "C" obt. | "C" corr. | "C" obt. | "C" corr. |
| TEORICOS | 0,32 | 0,46 | 0,27 | 0,38 |
| CIENTIFICOS | 0,30 | 0,43 | 0,34 | 0,48 |
| LITERARIOS | 0,33 | 0,47 | 0,47 | 0,66 |
| ARTISTICOS | 0,26 | 0,37 | 0,27 | 0,39 |
| TECNICOS | 0,32 | 0,45 | 0,38 | 0,54 |
| ECONOMICOS | 0,38 | 0,54 | 0,26 | 0,37 |
| ADMINISTRATIVOS | 0,40 | 0,56 | 0,34 | 0,48 |
| POLITICOS | 0,27 | 0,38 | 0,45 | 0,63 |
| SOCIALES | 0,43 | 0,61 | 0,14 | 0,19 |
| RELIGIOSOS | 0,31 | 0,44 | 0,24 | 0,34 |

contaban 17. Ateniéndonos exclusivamente a los resultados obtenidos por el grupo de varones, he aquí los datos que ofrece:

| <i>Escala</i> | <i>Correlaciones</i> |
|---------------------------------|----------------------|
| Científica | 0,52 |
| Literaria | 0,51 |
| Artística | 0,61 |
| Mecánica | 0,68 |
| Burocrática | 0,62 |
| Persuasiva | 0,47 |
| Servicio Social | 0,61 |
| Musical | 0,75 |
| Actividades al Aire Libre | 0,51 |

Aunque ROSENBERG no especifica en su artículo qué tipo de correlación empleó, podemos inferir por el símbolo empleado ("r"), que se trata de correlaciones "Pearson" (paramétricas). Este tipo de correlación es el que mayoritariamente se ha venido empleando para analizar la estabilidad de las áreas de intereses; puesto que la mayoría de los estudios de este tipo, se realizaron en una época en que la estadística no paramétrica no se hallaba lo bastante consolidada como para ser más tenida en cuenta: Esto supone una primera dificultad para comparar nuestros resultados. Otra

\neq Todos los "C" son positivos y significativos por encima del nivel de significatividad (N.S.) del 1 por mil.

$\neq\neq$ Todos los "C" son positivos y significativos por encima del N.S. que nos hemos impuesto (5 por cien), *excepto* en el área de intereses sociales, cuyo "C" resulta significativo tan sólo a un N.S. del 30 por ciento. Esto es debido al número más reducido de sujetos del grupo de Zaragoza, que hace que el coeficiente de contingencia pierda potencia para detectar las relaciones significativas. No podemos, pues, interpretar de ningún modo el grado de correlación obtenido en esta área por la muestra de Zaragoza.

dificultad evidente es que las escalas Kuder no son directamente comparables a las del cuestionario IOTA, pese a su semejanza externa (excepto el área musical y de actividades al aire libre, las restantes podrían tener una cierta correspondencia). Pero bástenos como punto de referencia.

Teniendo en cuenta que el lapso de tiempo considerado por este autor fue más amplio (tres años) que el de nuestro estudio (dos años), y que partió de sujetos más jóvenes (14 años) que en nuestro caso (15 años), podría parecer que sus correlaciones son más elevadas. Pero debemos precisar que el tipo de correlación que hemos empleado *desperdicia mucha información*: Si en nuestro caso fuera lícito aproximar los "C" hallados a correlaciones tetracóricas (paramétricas), como Yela sugiere [8], para estimar la intensidad de relación que aquéllos pueden significar [9], nuestras correlaciones "C" se incrementarían hasta el punto de ser comparables a las obtenidas por ROSENBERG, como lo muestran los siguientes resultados, así obtenidos:

| Escalas | (Madrid) "r" | (Zaragoza) "r" | |
|-----------------|-----------------|-------------------|--------------------|
| TEORICOS | 0,68 | 0,62 | |
| CIENTIFICOS | 0,66 | 0,69 | |
| LITERARIOS | 0,68 | 0,81 | |
| ARTISTICOS | 0,61 | 0,62 | |
| TECNICOS | 0,67 | 0,74 | |
| ECONOMICOS | 0,73 | 0,61 | |
| ADMINISTRATIVOS | 0,75 | 0,69 | |
| POLITICOS | 0,62 | 0,80 | |
| SOCIALES | 0,78 | 0,44 | (no significativa) |
| RELIGIOSOS | 0,66 | 0,58 | |

Por lo tanto, aunque la ausencia de coeficientes de fiabilidad en las escalas Iota nos impide extraer conclusiones definitivas, nos inclinamos a pensar que el carácter moderado de nuestras correlaciones se debe primordialmente a las propias características de la etapa adolescente: con la reorganización de la personalidad que le es peculiar, y que, lógicamente, afecta a intereses y valores profesionales.

1.1. Diferencias correlacionales inter-clase

Las diferencias dentro de cada grupo social, en cuanto a la estabilidad con que mantienen las diversas áreas de intereses, no son lo bastante acusadas ni congruentes para que sean susceptibles, por sí solas, de una interpretación particular. Pero comparando las correlaciones entre los dos grupos sociales, las diferencias más acusadas se encuentran en los intereses *políticos* y *literarios* (más cambiantes en el grupo de Madrid, N.S.E. medio-alto), y en los intereses *económicos* (más cambiantes en el grupo de Zaragoza, de más bajo nivel socio-económico). Tal y como anunciamos en el apartado metodológico, procedimos a analizar las diferencias porcentuales que pudieran ser significativas, en las tablas de contingencia respectivas:

Tabla 7

Tabla de contingencia correspondiente a los intereses políticos en la muestra de Madrid

| | | COU | | |
|-----------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| | | Por debajo de la Mdna. | Por encima de la Mdna. | Total |
| 2. ^o | Por encima de la Mdna. | 41 (16,4 %) (A) | 84 (33,6%) (B) | 125 |
| B | | | | |
| U | Por debajo de la Mdna. | 77 (30,8%) (C) | 48 (19,2 %) (D) | 125 |
| P | | | | |
| Total | | 118 | 132 | 250 |

Tabla 8

Tabla de contingencia correspondiente a los intereses políticos en la muestra de Zaragoza

| | | COU | | |
|-----------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| | | Por debajo de la Mdna. | Por encima de la Mdna. | Total |
| 2. ^o | Por encima de la Mdna. | 10 (13,8%) (A) | 29 (40,2%) (B) | 39 |
| B | | | | |
| U | Por debajo de la Mdna. | 26 (36,1%) (C) | 7 (9,72%) (D) | 33 |
| P | | | | |

1.^o) Sumando en cada grupo los porcentajes correspondientes a las categorías "A" y "D" (cambiadores) y a las categorías "B" y "C" (no cambiadores), encontramos diferencias porcentuales, a un N.S. del 5 por ciento para pruebas de una cola, que denotan un mayor cambio de intereses políticos en la muestra de Madrid.

2.^o) La mayor inestabilidad de los intereses políticos en la muestra de mayor nivel socio-económico, se concreta en la categoría "D" (puesto que en las casillas A, B y C, consideradas por separado, no hubo diferencias significativas): Es decir, los sujetos de más alto N.S.E. incrementan su interés por asumir tareas de responsabilidad, liderazgo y prestigio social, en una proporción significativamente superior a la de sus pares de clase media.

Tabla 9

Tabla de contingencia correspondiente a los intereses literarios en la muestra de Madrid

| | | COU | | |
|-------|------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| | | Por debajo de la Mdna. | Por encima de la Mdna. | Total |
| 2.º | Por encima de la Mdna. | 46 (18,4%) (A) | 95 (38%) (B) | 141 |
| B | | | | |
| U | Por debajo de la Mdna. | 75 (30%) (C) | 34 (13,6%) (D) | 109 |
| P | | | | |
| Total | | 121 | 129 | 250 |

Tabla 10

Tabla de cointingencia correspondiente a los intereses literarios en la muestra de Zaragoza

| | | COU | | |
|-------|------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| | | Por debajo de la Mdna. | Por encima de la Mdna. | Total |
| 2.º | Por encima de la Mdna. | 7 (9,7%) (A) | 30 (41,66%) (B) | 37 |
| B | | | | |
| U | Por debajo de la Mdna. | 26 (36,1%) (C) | 9 (12,5%) (D) | 35 |
| P | | | | |
| Total | | 33 | 39 | 72 |

1.º) En la muestra de Madrid hay una proporción significativamente superior de sujetos que disminuyen sus intereses literarios entre segundo de BUP y COU (categoría "A"); sin que se encuentren diferencias significativas en ninguna de las restantes categorías tomadas por separado ("B", "C" y "D").

2.º) No obstante, sumando por un lado los porcentajes de las categorías "A" y "D" (cambiadores) y "B" y "C" (no cambiadores) por otro, las razones críticas de las diferencias porcentuales entre ambas muestras [10] rozan los límites de la significatividad que nos hemos impuesto, pero no llegan a ser significativas.

Considerando globalmente estos resultados, no podemos inferir que la superior correlación obtenida por el grupo de más bajo nivel socioeconómico en el área de intereses literarios, responda efectivamente a una mayor estabilidad. Lo único que podemos afirmar, a un nivel de confianza del 95 por ciento, es que, entre los estudiantes de más alto *status*, se dio un descenso proporcionalmente superior en el área de intereses literarios. Las causas no son fácilmente explicables si nos atenemos a la clase social, ni congruentes con anteriores estudios; tal vez tengan mayor relación con distintos tipos de orientación docente en ambos colegios.

De idéntico modo, hemos ido comparando las tablas de contingencia de las restantes áreas de intereses, sin que se hallara *ninguna otra diferencia significativa*.

2. Cambios de intensidad en los intereses

Los cambios en la intensidad de los intereses, se han detectado comparando la mediana obtenida en cada área en segundo de BUP, con su mediana correlativa en COU, en los dos grupos sociales. La tabla 11 nos presenta estos datos:

Tabla 11

Medianas redondeadas obtenidas por los grupos de Madrid y Zaragoza en las áreas del Cuestionario IOTA en 2.º de BUP y COU

| áreas | MADRID | | ZARAGOZA | |
|-----------------|---------|-----|----------|-----|
| | 2.º BUP | COU | 2.º BUP | COU |
| TEORICOS | 73 | 71 | 70 | 67 |
| CIENTIFICOS | 75 | 71 | 74 | 70 |
| LITERARIOS | 79 | 78 | 77 | 76 |
| ARTISTICOS | 76 | 75 | 73 | 70 |
| TECNICOS | 79 | 76 | 78 | 74 |
| ECONOMICOS | 71 | 72 | 70 | 72 |
| ADMINISTRATIVOS | 61 | 56 | 62 | 58 |
| POLITICOS | 69 | 70 | 66 | 66 |
| SOCIALES | 76 | 71 | 74 | 69 |
| RELIGIOSOS | 75 | 66 | 72 | 65 |

Antes de iniciar los análisis de los cambios operados en la intensidad con que ambos grupos mantienen sus intereses, hay un primer dato que nos llama la atención: Parece que los alumnos de clase media-alta (Madrid), poseen con mayor intensidad que los alumnos de clase media, la mayor parte de las áreas de intereses en uno y otro curso; a excepción del área *administrativa* —que aparece con mayor intensidad en la muestra de Zaragoza—, y *económica* —que se halla al mismo nivel de COU en ambos grupos sociales—. Quisimos comprobar hasta qué punto los dos grupos estaban partiendo de niveles diferentes, analizando estadísticamente las diferencias entre medianas.

Los resultados de estos primeros análisis fueron que los sujetos de más alto *status*: 1) Manifiestan tanto en segundo de BUP como en COU, un mayor interés por el área *artística* que sus pares de clase media; 2) Sienten con mayor intensidad los intereses *religiosos* en segundo de BUP; y 3) Demuestran a nivel de COU intereses *políticos* y *teóricos* en más alto grado que los miembros de clase media. Estas diferencias son congruentes con las características psico-sociales del medio familiar en que se desenvuelven los dos grupos, y concuerdan con los resultados de investigaciones previas: Los miembros de clases altas se inclinan hacia esferas de interés más *elevadas*. En nuestros datos, las diferencias inter-clases se hacen aún más patentes en COU.

De la observación de los cambios habidos, dentro de cada grupo social, en la intensidad de las distintas áreas, podemos deducir un *decremento general* en la intensidad de las mismas, entre uno y otro curso; a excepción de los intereses *económicos* —que se intensifican en ambos grupos—, y *políticos* —que aumentan en el grupo de más alto *status*, manteniéndose constantes en el grupo de Zaragoza—. Estos resultados pueden explicarse por tres razones:

1.ª) El decremento en las áreas más ligadas a actividades profesionales o educativas (intereses científicos, técnicos, literarios y teóricos) obedecería a que, en esta etapa previa a la elección efectiva que supone COU, se de un serio replanteamiento de todo cuanto concierne a los propios intereses y valores profesionales: lo cual llevaría a estos muchachos a evaluar de un modo más *prudente*, menos

entusiasta, las distintas actividades presentadas en el inventario en relación con estos temas, obteniendo así puntuaciones más bajas en estas escalas.

2.^a) El descenso en los intereses administrativos está, por un lado, en la línea de los resultados obtenidos en segundo de BUP, dado que ya a este nivel ofrecía la menor de las medianas. Por otro, resulta muy explicable si tenemos en cuenta que se trata de alumnos de COU, orientados a carreras universitarias, a menudo alejadas de tareas estrictamente administrativas.

3.^a) La caída de los intereses religiosos, sociales y artísticos, se corresponde con el incremento en el área económica en ambos grupos, y en los intereses políticos (que se mantienen en el grupo de clase media) en el grupo de clase media-alta. Todo ello revela que tienden a orientarse más pragmáticamente en la vida, asumiendo los valores sociales más *operantes* de nuestro entorno. No se trataría de tan sólo una gradual tendencia emancipatoria, sino de todo un proceso de *adaptación cultural* que, de momento, resulta incompleto.

La única diferencia inter-clase, en cuanto a cambios de intensidad en los intereses, se refiere al aumento de los intereses políticos en el grupo de clase media-alta, mientras que en el grupo de clase media mantienen una mediana idéntica. Este resultado se corresponde con las diferencias correlacionales halladas entre ambos grupos; y lo hemos interpretado como una *asimilación de los roles diferenciales de clase*: Los alumnos de más bajo *status* se mantienen en niveles más conformistas, menos competitivos que sus pares de clase media alta, más predispuestos a asumir tareas de responsabilidad, jefatura y prestigio social, a las que su medio les ha acostumbrado.

3. Estabilidad de los perfiles de intereses

Tabla 12

Coefficientes de correlación "Rho" obtenidos por 30 sujetos de la muestra de Madrid, y otros 30 de la muestra de Zaragoza, entre sus perfiles de intereses de 2.º de BUP y COU

| Correlaciones | Madrid | Zaragoza |
|-------------------------------|--------|----------|
| NEGATIVAS | —0,15 | —0,13 |
| NULAS O INSIGNIFICANTES | 0,02 | 0,06 |
| | 0,03 | 0,12 |
| BAJAS | 0,19 | 0,20 |
| | 0,22 | 0,33 |
| | 0,22 | 0,34 |
| | 0,28 | 0,39 |
| | 0,36 | |
| MODERADAS | 0,40 | 0,43 |
| | 0,48 | 0,48 |
| | 0,52 | 0,49 |
| | 0,53 | 0,50 |
| | 0,58 | 0,50 |
| | | 0,51 |
| | | 0,55 |
| | | 0,58 |
| CONSIDERABLES | 0,63 | 0,60 |

| Correlaciones | Madrid | Zaragoza |
|-----------------|--------|----------|
| | 0,64 | 0,61 |
| | 0,68 | 0,63 |
| | 0,69 | 0,68 |
| ALTAS | 0,71 | 0,70 |
| | 0,72 | 0,71 |
| | 0,73 | 0,73 |
| | 0,73 | 0,73 |
| | 0,76 | 0,78 |
| | 0,77 | 0,80 |
| | 0,78 | 0,81 |
| | 0,81 | 0,89 |
| | 0,82 | |
| MUY ALTAS | 0,90 | 0,91 |
| | 0,92 | 0,91 |
| | 0,92 | 0,91 |
| | 0,94 | 0,95 |
| | 0,96 | |
| MEDIANA | 0,66 | 0,59 |
| MEDIANA TOTAL | | 0,635 |

Como puede apreciarse en la tabla 12, la variabilidad que se da entre los sujetos, en el mantenimiento de sus pautas de intereses, es extremada: Desde los que mantienen correlaciones positivas casi perfectas entre sus perfiles sucesivos, hasta los que presentan negativas o nulas correlaciones, nos encontramos toda una grama intermedia. A fin de poder establecer comparaciones con otros estudios, hemos hallado la mediana de los "Rho", que para el grupo de Madrid se sitúa en 0,66, y para el de Zaragoza en 0,59. Dada la gran similitud de sus distribuciones, y la proximidad de las medianas resultantes, no podemos inferir que los sujetos de más alto *status* mantengan más establemente sus pautas de intereses. Por esta razón, decidimos reagrupar ambas muestras, para hallar una mediana total, que se sitúa en 0,635.

Estas medianas son más bajas que las aportadas por Finch [11] o Taylor [12], quienes, partiendo de muchachos de 16 años, encontraron al cabo de tres años correlaciones "Rho" medianas de 0,81 (Finch) y 0,71 (Taylor). Aunque desconocemos el número de sujetos con que trabajaron, no es probable que éste sea el motivo de discrepancia con nuestros resultados, como puede deducirse de la escasa influencia que, en nuestro estudio, ejerce el agrupamiento de las dos submuestras para hallar la mediana global. Las diferencias pueden deberse, bien al carácter sesgado de nuestra muestra, bien a las diferencias culturales que separan a los sujetos de nuestro estudio; aunque la alta fiabilidad del instrumento que utilizaron (inventario de Strong, más fiable que el Kuder a estas edades, y uno de los tests más fiables que existen) pudiera explicar mejor esta discrepancia.

Nuestros resultados concuerdan con los de investigaciones previas, como las recién citadas, en las acusadas diferencias que se dan entre los sujetos, en el mantenimiento de sus pautas de intereses, incluyendo la presencia de unas cuantas correlaciones nulas y negativas: Este es un problema al que se enfrentan incluso inventarios tan fiables como el Strong. No obstante, si de acuerdo con estos estudios podría inferirse que al menos un 50 por ciento de los muchachos de 16 años, mantendrán considerablemente estables sus perfiles de intereses, al cabo de tres años; en nuestro caso no alcanzan esta proporción, si por *considerable* entendemos sólo las correlaciones que parten

ESTUDIO EXPLORATIVO SOBRE LA EVOLUCION DE LOS INTERESES 127

de un "0,70" (la clasificación de la tabla 12 es puramente convencional); dado que, ni la mediana global, ni las obtenidas por cada grupo, llegan a situarse en ese grado de relación. En este sentido, los perfiles de intereses que proporciona el cuestionario utilizado, no resultan de un singular valor predictivo.

4. Estabilidad de los intereses expresados

Tabla 13

Estabilidad de las elecciones profesionales en 126 sujetos del Colegio de Madrid, y en 72 del Colegio de Zaragoza, desde 2.º de BUP a COU. En términos de porcentajes

| Tipos de continuidad | Madrid (N = 126) | Zaragoza (N = 72) |
|--|---------------------|----------------------|
| Misma elección específica | 24,60 | 33,3 |
| Mismo campo, mismo nivel | 8,73 | 5,55 |
| Mismo campo, nivel Superior | 0,00 | 9,7 |
| Mismo campo, nivel Inferior | 0,00 | 2,8 |
| Distinto campo, mismo nivel | 15,08 | 26,4 |
| Distinto campo, nivel Superior | 0,79 | 2,8 |
| Distinto campo, nivel Inferior | 1,59 | 2,8 |
| Indecisos en 2.º BUP, decididos en COU | 34,13 | 6,94 |
| Decididos en 2.º BUP, indecisos en COU | 3,97 | 5,55 |
| Indecisos en 2.º BUP y en COU | 11,11 | 4,16 |
| | 100,00% | 100,00% |

Del estudio de la tabla 13, pudimos extraer las siguientes conclusiones:

1.ª) Los sujetos que mantienen en COU la misma elección ocupacional específica, rondan el tercio del total, no existiendo diferencias significativas entre una y otra clase social. Esta proporción resulta más baja que el promedio hallado por Fryer [13], a partir de diversos estudios que cita: 45 por ciento de permanencia al cabo de dos años, en sujetos de estas edades y niveles de escolaridad. Sin embargo, el hecho de que los porcentajes son índices muy inestables, y los distintos criterios empleados en estos estudios para clasificar la permanencia de las elecciones, nos impide dar demasiada importancia a estas diferencias. Nuestros resultados nos llevan a coincidir con Fryer y otros autores que han estudiado el tema: las elecciones profesionales resultan poco estables aún en estos períodos evolutivos.

2.ª) Los sujetos de clase media-alta (grupo de Madrid) tardan más en decidirse profesionalmente que los de clase media. En esto confirmamos las teorías del desarrollo vocacional, que atribuyen a los miembros de alto *status*, un proceso de desarrollo profesional más *lento* que el que se da entre los miembros de clases más bajas. Por contra, éstos cambian más, según nuestros datos, el campo y también el nivel de sus elecciones, al haber delimitado más precozmente su futuro profesional.

3.ª) El porcentaje de sujetos que, habiendo expresado una elección ocupacional en segundo de BUP, se muestran indecisos en COU, es insignificante por igual para ambos grupos sociales. Parece que los sujetos que se hallan en segundo de BUP en condiciones de expresar una elección, también se hallarán dispuestos a decidirse en COU.

4.ª) El porcentaje de alumnos que se mantienen indecisos en segundo de BUP y en COU no es muy considerable, y tampoco existen diferencias significativas entre ambos grupos. Pero si aunamos las dos últimas categorías que implican indecisión en COU, obtenemos un 15,08 por ciento para la muestra de Madrid, y un 9,71 por ciento para la muestra de Zaragoza (diferencias no significativas).

Estas proporciones son bastante alarmantes, si tenemos en cuenta que en un plazo muy breve tendrán que decidirse de un modo u otro, y que se trata de alumnos que vienen siendo asistidos orientacionalmente.

5. Intereses inventariados e intereses expresados

Aunque las elecciones específicas que los sujetos expresan en segundo de BUP, tienen poco valor predictivo hasta COU, si agrupamos todas las categorías que implican un mantenimiento en el mismo campo de actividades (ver tabla 13), no podemos concluir, especialmente en el grupo de Zaragoza, que el inventario de intereses utilizado sea más efectivo para predecir los futuros intereses, que la mera expresión de elecciones: Los intereses que mide el inventario son muy generales, y no llegan a un 50 por ciento los alumnos que mantienen un grado de correlación considerable entre sus dos perfiles, mientras que la proporción de los que mantienen sus elecciones dentro del mismo campo viene a ser incluso superior, en el grupo de Zaragoza. En el caso del grupo de más alto *status*, el elevado porcentaje de alumnos que no expresan sus elecciones hasta llegar a COU, confiere un mayor valor predictivo al inventario empleado. Pero, en resumen, ni los intereses expresados ni los inventariados, resultan lo bastante estables como para tener valor predictivo hasta COU; si bien su grado de permanencia tampoco es despreciable (correlaciones por áreas de alrededor de 0,50), reafirmando la idea de que los intereses profesionales no surgen espontánea o desordenadamente, sino que siguen un proceso genético, gradual, que en esta etapa adolescente, exploratoria del propio *yo* y del mundo circundante, resulta aún incompleto.

III. Conclusiones

Las principales conclusiones que se desprenden de este estudio, aplicables tan sólo a los sujetos que se hallen en los niveles evolutivos de los dos colegios afectados, y con los instrumentos de medida que se han utilizado, son las siguientes:

Ni los intereses expresados ni los inventariados se muestran lo bastante estables como para tener valor predictivo desde segundo de BUP a COU: *Aproximadamente la mitad de los sujetos cambiarán sus elecciones y sus pautas de intereses entre uno y otro curso.* Este hecho en sí no debe ser considerado negativamente: Los cambios de orientación profesional que el adolescente experimenta son, de hecho, *adaptativos*, una especie de proceso *ensayo-error* imaginario que, teóricamente, si se dan las condiciones idóneas de estimulación ambiental (información profesional precisa, facilitación de un adecuado autoconocimiento), habrían de conducirlo a la esfera de actividad que más se ajuste con sus condiciones. No obstante, los sujetos difieren extraordinariamente en el grado de *cristalización* de sus intereses: Algunos mantienen prácticamente inalteradas sus elecciones y pautas de intereses al cabo de dos años, mientras que en otros tienen poco que ver entre sí, aunque la tendencia general sea mantener una estabilidad moderada, que denota unas *orientaciones profesionales en plena evolución.* Del análisis de los cambios de intensidad en los intereses, deducimos la existencia de una *recesión* o replanteamiento de los propios valores profesionales, en los albores de COU; así como la *tendencia a orientarse más pragmáticamente en la vida*, asumiendo los valores (económicos, directivos) más *operantes* de nuestro entorno: Todo un proceso de replanteamiento personal y ósmosis social, que revela un esfuerzo de adaptación cultural que estos chicos están experimentando, de un modo no siempre consciente.

Hemos encontrado dos fundamentales diferencias inter-clase en la evolución vocacional de los sujetos: Por una parte, los alumnos de clase media-alta incrementan en mayor proporción su interés por asumir tareas de responsabilidad, liderazgo y prestigio social, que sus pares de clase media, en los que se aprecia un mayor conformismo y menor competitividad. Este fenómeno se halla obviamente conectado con la *asimilación de los roles diferenciales de clase*, que continúan influyendo en las expectativas de los sujetos, incluso en estos niveles evolutivos. Por otra parte, estos *alumnos de clase media-alta tardan más en decidirse profesionalmente que los miembros de clase media*, lo cual viene

apoyar las teorías del desarrollo vocacional, que atribuyen un desarrollo profesional más acelerado a los miembros de clases más bajas, más precoces en delimitar de un modo u otro su futuro profesional. Por contra, en nuestro estudio, *los sujetos de clase media cambian en mayor proporción el campo y nivel de sus elecciones* entre segundo de BUP y COU; esto no nos parece negativo, sino más bien un indicio de una mayor madurez profesional: Estos alumnos que se deciden antes, podrán cambiar de un modo u otro sus elecciones antes de la decisión final, pero tendrán al menos un punto de referencia en el que basar y elaborar los sucesivos planes.

IV. Implicaciones prácticas

Podría parecer, dado que los intereses inventariados demuestran en este estudio un valor predictivo muy similar al de la mera pregunta sobre la elección que la aplicación del inventario de intereses empleado es una pérdida de tiempo, dinero y esfuerzo en niveles previos al COU. Sin embargo, hay razones de índole *diagnóstica* que aconsejan su empleo:

El desacuerdo entre la elección expresada por un sujeto, y los intereses que mantiene a un nivel más profundo —medidos por inventarios que, como el utilizado, no generan respuestas basadas en estereotipos profesionales—, es una de ellas. Puede ser que existan razones objetivas, fundamentalmente económicas, que expliquen la discrepancia; pero también es posible que el propio sujeto no sea consciente de aquéllo que realmente le interesa, y se mueva en su consciente de aquéllo que realmente le interesa, y se mueva en su elección por presiones ambientales más o menos sutiles. Buena parte de los expertos coinciden en afirmar que el desacuerdo entre los intereses expresados e inventariados puede ser un indicio de desajuste personal o, lo que es más, el origen del mismo: dada la larga cadena de frustraciones laborales y personales que suele acarrear una elección en desacuerdo con los intereses más profundamente sentidos.

La obtención por parte de algunos sujetos, de puntuaciones muy bajas o muy altas en todas las escalas de un inventario de intereses, es otra razón. El primero de los casos puede deberse a un mero desinterés en la realización de la prueba, o a un mal momento pasajero; pero también puede ser una *llamada de atención*, un síntoma de depresión, o estar encubriendo problemas que merecen una más atenta consideración. En el segundo de los casos, el sujeto probablemente tendrá problemas a la hora de decidirse profesionalmente, sobre todo si sus aptitudes y recursos económicos pueden garantizarle el éxito en cualquier actividad de su interés; también deberá, pues, ser objeto de una atención especial.

No obstante, tanto los intereses inventariados como la expresión de elecciones, deben considerarse con mucha prudencia en niveles previos al COU. Las orientaciones profesionales de los muchachos están aún en plena gestación, y debemos aprovechar la sensibilidad del momento para ejercer una adecuada actividad orientadora, que ya en ningún otro período dará mejores resultados.

Dirección del autor: M.^a del Carmen Prada García, c/. General Elorza, 55. Oviedo

NOTAS

- [1] Se denominan de este modo los intereses profesionales medidos mediante pruebas estandarizadas o *tests*.
- [2] Son los obtenidos mediante preguntas orales o escritas, que solicitan las inclinaciones profesionales de los sujetos.
- [3] SUPER, D. E. (1967): *Psicología de los intereses y las vocaciones*. p. 39, (Buenos Aires, Kapelusz).
- [4] CRITES, J. O. (1974): *Psicología vocacional*, pp. 164-165, (Buenos Aires, Paidós).
- [5] Ubicado en la "Escuela Universitaria de formación de Profesorado de E.G.B." de La Salle, en Madrid, tiene a su cargo la orientación psicopedagógica de los alumnos de centros de los Hermanos de La Salle.
- [6] Las frecuencias marginales no siempre son idénticas, como debiera suceder en una división por la mediana: Ello es debido a la utilización de medianas redondeadas como criterio, y al hecho de que los sujetos que puntuaban exactamente en la mediana, fueron clasificados como "por encima" de la misma.
- [7] GARRETT, H. E.: (6 1979): *Estadística en Psicología y Educación*. p. 433, (Buenos Aires, Paidós).

- [8] YELA, M. (1964): *Psicometría y Estadística*, pp. 155-157, (Madrid, Apuntes de la Escuela de Psicología).
- [9] La aproximación de los coeficientes de contingencia ("C") a correlaciones tetracóricas ("r"), se realiza simplemente hallando la raíz cuadrada de los "C" corregidos por agrupamiento.
- [10] La razón crítica de las diferencias porcentuales entre los "cambiadores" de Madrid y Zaragoza fue de 1,60; y entre los "no cambiadores", de 1,59: No alcanzan el 1,64 exigido para rechazar la hipótesis de nulidad, al nivel de significatividad del 5 por ciento en pruebas de una cola.
- [11] Cit. por STRONG, E. K. (1943): *Vocational interests of men and women*. p. 372, (California, Stanford University Press).
- [12] Cit. por SUPER, D. E. o.c., p. 66.
- [13] Vid FRYER, D. (1931): *The measurement of interests in relation to human adjustment*, pp. 153-157, (New York, Holt).

BIBLIOGRAFIA

- BENITO Y DIEZ-CANSECO, J. (1979): *Intereses profesionales y académicos al final del bachillerato*. (Salamanca, Universidad de Salamanca).
- BOHN, M. J. et al. (1975): *Educación, vocación y ocupación*. (Buenos Aires, Paidós).
- CRITES, J. O. (1974): *Psicología vocacional*. (Buenos Aires, Paidós).
- DARLEY, J. y HAGENAH, T. (1955): *Vocational interest measurement*. (Minneapolis, University of Minnesota Press).
- DOLLIVER, R. H. (1969): Strong Vocational Interest Blank versus Expressed Vocational Interest: *Psychological Bulletin*, 72: 2, pp. 95-107.
- FRYER, D. (1931): *The measurement of interests in relation to human adjustment*. (New York, Holt).
- GIBBONS, W. D. y LOHNES, P. R. (1965): Shifts in adolescents' vocational values, *Personnel Guidance Journal*, 44: pp. 248-252.
- HOLLAND, J. I. (1975): *La elección vocacional. Teoría de las carreras*. (México, Trillas).
- HOYT, D. P. (1960): Measurement and Prediction of the Permanence of Interests, pp. 93-103, en LAYTON, W. L. (Ed). *The Strong Vocational Interest Blank: Research and Uses*. (Minneapolis, University of Minnesota Press).
- KING, L. A. (1975): Stability Measures of Strong Vocational Interest Blank profiles, *Journal of Applied Psychology*, 41: 3, pp. 143-147.
- MALLINSON, C. y CRUMRINE, W. (1951): An Investigation of the Stability of Interests of High School Students, *Journal of Educational Research*, 45, pp. 369-383.
- OSIPOW, S. H. (1976): *Teorías sobre la elección de carreras*. (México, Trillas).
- RIVAS MARTINEZ, F. (1974): Aproximación Experimental a una Psicología del Desarrollo Vocacional, *Revista de Psicología General y Aplicada*, 29: 129-130, pp. 723-742.
- ROSENBERG, N. (1953): Stability and Maturation of Kuder Interests patterns during High School, *Educational and Psychological Measurement*, 13: 3, pp. 449-458.
- STORDAHL, K. E. (1954): Permanence of Strong Vocational Interest Blank Scores, *Journal of Applied Psychology*, 38: pp. 423-427.
- STRONG, E. K. (1943): *Vocational Interests of Men and Women*. (California, Stanford University Press).
- SUPER, D. E. (1967): *Psicología de los intereses y las vocaciones*. (Buenos Aires, Kapelusz).
- VAN DUSEN, A. C. (1940): Permanence of Vocational Interests, *Journal Of Educational Psychology*, 31: pp. 401-424

SUMARIO: Se plantea, con sus limitaciones, un estudio longitudinal sobre la evolución de los intereses profesionales en 322 varones. Se observa que, aproximadamente la mitad de los sujetos cambian sus elecciones y pautas de intereses entre segundo de BUP y COU, evidenciándose notables diferencias interindividuales en el grado de cristalización de las mismas; así como la existencia de un momento de recesión, o replanteamiento de los propios valores profesionales, en los inicios de COU, haciéndose, al mismo tiempo, más pragmáticos. También se pone de manifiesto la incidencia de la clase social (media y media-alta), en la evolución de las orientaciones vocacionales.

Descriptores: Counseling, Guidance, Vocational interests, Diagnosis of interests, Adolescent psychology